formations aux achats

TECHNIQUES D'ACHATS

ACHATS SPÉCIFIQUES

OUTILS ACHATS

FORMATION
DE FORMATEURS

VINCI

EDITORIAL

Suod si tam Graecis novitas.

Invisa fuisset quam nobis, quid nunc esset vetus. Aut quid haberet quod legeret tereretque viritim. Ut primum positis nugari graecia bellis coepit et in vitium fortuna labier aequa. Roscius egit; vel quia nil rectum, nisi quod placuit sibi, ducunt, vel quia turpe putant parere minoribus, et quae imberbes didicere. Indignor quicquam.

Si vete res ita miratur laudatque poetas.

Ut nihil anteferat, nihil illis comparet, errat. Si quaedam nimis ant ique, si peraque dure dicere credit eos,Si veteres ita miratur laudatque poetas, ut nihil anteferat, nihil illis comparet, errat. Si quaedam nimis antique.

Si veteres ita miratur laudatquo poetas, ut nihil anteferat, nihil illis comparet, compositum illepedeve putetur, patres, ea cum reprehendere coner, eos. Si credit eos. Veteres ita miratur laudatque poetas, ut nihil anteferat, nihil illis comparet, compositum illepedeve putetur, patres, ea cum reprehendere copositis nugari ner, quae gravis aesopus, quaeut quid haberet quod legeret tereretque viritim. Ut primum positis nugari graecia bellis. Si credit eos.

Si veteres ita miratur laudatquo poetas, ut nihil anteferat, nihil illis comparet, compositum illepedeve putetur, patres.

Pierre Coppey
Directeur de la Communication,
des Ressources Humaines et des Synergies de VINCI

formations aux achats

SOMMAIRE

TECHNIQUES D'ACHATS

Sensibilisation aux achats 4/5

La négociation d'achats 6/7

Aspects juridiques des achats 8/9

ACHATS SPÉCIFIQUES

Mieux acheter le béton prêt à l'emploi 10/11

OUTILS ACHATS

Achats opérationnels
contrats cadres, Intranet et bonnes pratiques 12/13

INTRANET

Mode d'emploi 14/15

COMITÉ PÉDAGOGIQUE
FORMATEURS-INTERVENANTS 16

Durée : 1 jour

Sensibilisation aux achats

PERSONNEL CONCERNÉ

- Conducteurs de travaux
- Directeurs de travaux
- Responsables de centre de profit
- Responsables d'affaires
- Chefs d'entreprise

Objectifs

- **Comprendre** que l'achat de matériaux et de prestations de services est une part significative du résultat d'un chantier.
- **Connaître** la mentalité des vendeurs, leurs approches des clients et les outils qu'ils utilisent pour vendre.
- **Donner** aux acheteurs occasionnels des moyens simples et efficaces pour optimiser leurs négociations commerciales.
- **Pratiquer** une méthode sûre et éprouvée de préparation à la négociation d'achats et à la conduite de l'entretien de face à face.

Programme

■ **La fonction achats** pour un conducteur de travaux, ses enjeux.

■ **Les courbes ABC et leur lecture achats** pour déterminer les enjeux de négociation de l'entreprise et affaire par affaire.

■ **Sensibilisation aux stratégies de négociation** (par opposition au marchandage) : matrice pouvoir de l'acheteur / durée de la relation.

■ **Initiation aux méthodes de vente :**

la négociation achats/vente vue du côté vendeur :

- La détermination du « Groupe Réel d'Influence et de Décision » par le vendeur;
- « CUTE », un outil pour mieux approcher l'acheteur;
- Les 5 règles pour vendre;
- Ce qu'il faut savoir de la conduite du vendeur et des règles qu'il applique dans la négociation;
- Quelques comportements vendeurs;
- Les pièges pour l'acheteur.

■ **Les 2 aspects de la négociation d'achats du point de vue acheteur :**
la méthode et le bon comportement

■ **Les phases d'une négociation :**

- **La préparation amont de la négociation à travers :**

- **le dossier** (le cahier des charges, les spécifications, les plans, les risques),
- **le vendeur** (savoir déterminer son portrait psychologique et trouver ses motivations à la vente),
- **le marché** (le marché amont et le marché du fournisseur),
- **la mission de l'acheteur** (les objectifs, les arguments, définition de la stratégie et de la tactique de négociation, les moyens à mettre en œuvre).

- **L'entretien de négociation (méthode et contexte psychologique) :**

- **la phase d'accueil** (savoir créer un climat psychologique favorable et préparer la conduite de l'entretien par l'acheteur),
- **la phase de conviction** (argumenter pour atteindre les objectifs, hiérarchiser les clauses, le chemin pertinent d'une clause à une autre, le déblocage d'un conflit).
- **la phase de conclusion, de reformulation** pour verrouiller l'accord.

INFORMATIONS PRATIQUES

Effectif
12 optimum

Coût pédagogique
Consulter le formateur

Lieu
En Île-de-france et en région selon demande

Date
Selon la demande

Formateur
François LEPROUST (ALTARIS)

Durée : 3 jours VINCI

La négociation d'achats

INFORMATIONS PRATIQUES

Effectif : 12

Coût pédagogique
900 € pour les 3 jours
(hors hébergement)

Lieu : Centre de formation de l'Académie à MONTESSON

Dates (2004)
Session 1 : 09, 10 et 11 février
Session 2 : 29, 30 et 31 mars
Session 3 : 26, 27 et 28 avril
Session 4 : 21, 22 et 23 juin

Formateur : Guy ROBIN
(FORM'ACHAT LOGISTIQUE)

Modalités d'organisation
Stage non résidentiel.
Les repas de midi sont pris en commun au restaurant d'entreprise de Montesson

Responsable de l'organisation
Christine BENOIT
Académie VINCI Energies
Tél: 01 30 86 70 07
E-mail:
christine_benoit@groupe.gtie.fr

Directeur responsable du pilotage
Hugues LEVESQUE
VINCI Energies
Tél: 02 43 77 76 90
E-mail:
hlevesque@vinci-energies.com

PERSONNEL CONCERNÉ

- Acheteurs-approvisionneurs
- Responsables d'affaires
- Chefs d'entreprise (s'ils ont un rôle de R.A.)
- Conducteurs de travaux
- Directeurs de travaux
- Responsables de centre de profit

Objectifs

- **Apporter** aux participants de véritables outils pratiques à mettre immédiatement en application.
- **Apprendre** à préparer la négociation sur le plan économique, technique, commercial et matériel.
- **Maîtriser** les aspects psychologiques de la négociation.

Programme

1ère partie / 1,5 jour
Acquérir la méthodologie

• Préalable
- Importance de la négociation d'achats
- Analyse des conséquences sur le résultat des affaires.

• Produit/marché/prix
- Déterminer le véritable besoin (les cahiers des charges)
- Connaître le produit
- Cibler le marché
- Evaluer la mesure de performance des fournisseurs
- Prix et coûts
- Analyse des différents éléments constituant un prix

• la préparation psychologique
- Se connaître/auto-diagnostic du comportement
- Marchandage et négociation
- Comment maîtriser la communication :
  - Par l'écoute, le questionnement, la relance
  - Par la PNL (Programmation Neurolinguistique)
  - Par l'analyse transactionnelle appliquée aux achats
- les dangers de l'interprétation.

• la préparation matérielle
- Que devons nous savoir d'un fournisseur (ancien et/ou nouveau) avant toute négociation ?
- Cadre de la négociation : Quand ? où ? comment ? avec qui ? durée ?
- Les situations imposées
- La négociation en équipe

• La préparation commerciale
- Les clauses qui répondent à des nécessités et/ou à des opportunités
- Se fixer des objectifs
- Définir la stratégie de la négociation à partir de la méthode : U.S.C.N. (Utilisation Stratégique des Clauses à Négocier).
- Débloquer les situations conflictuelles.

2ème partie / 1,5 jour
Mise en application pratique

• Dérouler la négociation
- Les premières minutes de la négociation
- Les expressions du vocabulaire
- Les tactiques
- L'argumentaire
- Savoir conclure en préservant l'avenir

• Études de cas pratiques avec utilisation de matériel vidéo
- Chaque participant sera mis en situation dans une équipe "Acheteur" et dans une équipe "Vendeur".
- Les études de cas sont construites de façon à mettre en scène la méthodologie précédemment acquise et plus particulièrement la stratégie de négociation U.S.C.N

Ces travaux pratiques permettent d'ancrer des réflexes que les participants garderont dans leur vie professionnelle.

• Conclusion
- Les règles de conduites de la négociation des achats
- Les principales erreurs à ne pas commettre.

Durée : 1 jour [8 heures]

Aspects Juridiques des achats

PERSONNEL CONCERNÉ

- Directeurs de travaux
- Conducteurs de travaux
- Chefs de chantier
- Acheteurs

INFORMATIONS PRATIQUES

Effectif
15 optimum

Coût pédagogique
Environ 1 500 €

Lieu
En Île-de-france et en région selon demande

Date
sur demande

Formateur
François LEPROUST (ALTARIS)

Objectifs

- **Connaître** les définitions juridiques des types de contrat, leurs spécificités, les risques associés.
- **Maîtriser** le risque contractuel en insérant les clauses adéquates dans le contrat, dès la phase pré-contractuelle, dès l'évaluation et la sélection des fournisseurs/sous-traitants.
- **Faire comprendre** l'intérêt juridique et pratique de définir une obligation de résultat pour le fournisseur.
- **Connaître** le cadre légal, les indices d'illégalité, les sanctions.
- **Définir** les clauses contractuelles à négocier dans un contrat, les précautions à prendre, ce qu'il faut faire, ce qu'il faut éviter.
- **Connaître** la loi n° 1334 du 31/12/1975 pour bien l'appliquer au quotidien.
- **Savoir** rédiger un contrat de sous-traitance et gérer un sous-traitant pour respecter le cadre législatif.
- **Mettre en place** les acquis du stage sur des exemples concrets issus de l'industrie.

Programme

Rédiger un contrat de vente, de prestation de service (contrat de louage d'ouvrage et d'industrie, contrat d'entreprise) et de sous-traitance

- Les risques et la prévention des risques et contrats : paiement anticipé du prix, transfert de propriété, retard de livraison, non-conformité, la fuite d'informations confidentielles, absence de présentation du sous-traitant.
- Les clauses importantes du contrat : l'objet, le prix, les garanties, les délais, les pénalités, la responsabilité, etc...
- Obligation de moyens et de résultat.
- Le prêt de main-d'œuvre illicite.
- Le délit de marchandage.
- Recommandations en cas de prestation in situ.
- Le contrat de sous-traitance selon la loi 1334 du 31/12/1975
- Recommandations en cas de sous-traitance selon la loi 1334 du 31/12/1975
- Étude de contrats de prestation de sous-traitance VINCI

Durée : 1 jour [8 heures]

Mieux acheter le béton prêt à l'emploi

PERSONNEL CONCERNÉ

Encadrement

Pré-requis : connaître la pratique régionale d'achat de béton.

Objectifs

- À partir des pratiques existantes utilisées par les directions régionales, permettre de **mesurer** ce qui est encore **négociable ou améliorable** dans l'achat et la mise en œuvre du béton.

Programme

Richesse de l'expérience régionale

- Quelles pratiques aujourd'hui ?

Le marché du béton prêt à l'emploi

- Les fournisseurs
- L'organisation
- Le fonctionnement
- Les risques (outil d'évaluation remis en séance)

Connaissance du produit

Objectif : tout est négociable sur le plan technique

- Les différents bétons
- Les compositions
- Les adjuvants
- Les résultats prévisibles

Les prix de revient du béton

La commande : comment je veux travailler sur le chantier

- Les spécifications du chantier
- Le CCTP
- Le comportement du béton
- Connaître le produit à mettre en œuvre
- Les contrôles

La mise en œuvre

Objectif : comment je mets en œuvre le béton

- La communication sur la mise en œuvre
- Les moyens de mise en œuvre
- La compétence de mise en œuvre
- Les contrôles au niveau du chantier
- Le droit d'alerte du compagnon et du chef d'équipe

La négociation des prix

- Technique de négociation
- Que peut-on négocier ?
- Que peut-on améliorer ?

Demain, quelle pratique ?

- Que veut-on améliorer ?
- Quand et comment ?
- Quels acteurs pour ce projet ?
- Comment mesurer les améliorations ?

INFORMATIONS PRATIQUES

Effectif
12 stagiaires optimum

Coût pédagogique
2 000 € HT pour le groupe

Lieu
A Paris ou en régions, sur la demande

Date
Selon la demande

Formateurs
Lionel LINGER (VINCI Construction Grands Projets)

François CUSSIGH (GTM Construction)

Durée : 1/2 journée

Achats opérationnels

Contrats cadres, Intranet et bonnes pratiques

INFORMATIONS PRATIQUES

Effectif
10 optimum

Coût pédagogique
Aucun si effectué par la Coordination des Achats VINCI

Lieu
Ile de France :
Salle de formation Académie VINCI ENERGIE
Montesson (78)

En Province : à définir par les Directions Régionales

Date
Sur demande auprès de la Coordination des Achats VINCI

Formateurs
Coordination des Achats VINCI ou Formateurs régionaux

PERSONNEL CONCERNÉ

Toutes personnes ayant besoin des informations Achats notamment :

Conducteurs de travaux et Responsables d'affaires, débutants ou confirmés

Directeurs de travaux

Chefs d'Entreprises

Responsables d'Entreprises

Responsables Administratifs et Comptables

Chefs et Directeurs d'Agences

Objectifs

- **Connaître** les contrats-cadres principaux et leur fonctionnement.
- **Connaître** l'Intranet du groupe pour sa partie Achats : savoir quelles informations y figurent.
- **Savoir** naviguer et savoir où et comment trouver l'information.

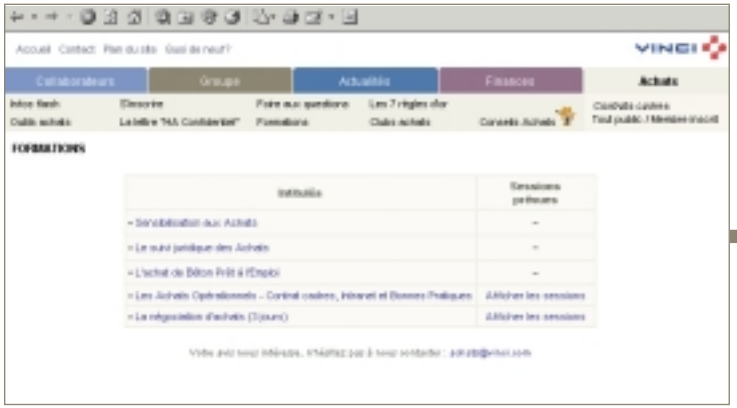
Programme

- **Navigation sur l'Intranet Achats :**
  - l'Info flash
  - Les correspondants Achats,
  - Les Clubs achats, les Formations Achats, la lettre interne des Achats,
  - les Contrats-Cadres et les 7 règles d'Or,
  - les conseils...
- **Explication des contrats cadres Intérim et Location de petit matériel**
- **Réponses aux questions**

Formation interactive au travers de cas et de quizz, échanges entre le formateur et les participants.

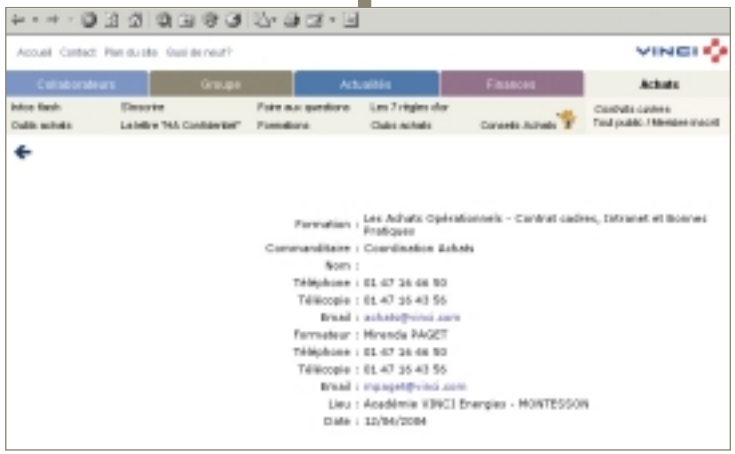
Remise d'un support complet.

Intranet, mode d'emploi



• la page.....

• la page.....



• la page.....

Suod si tam Graecis novitas.

Invisa fuisset quam nobis, quid nunc esset vetus. Aut quid haberet quod legeret tereretque viritim. Ut primum positis nugari graecia bellis coepit et in vitium fortuna labier aequa. Roscius egit; vel quia nil rectum, quod placuit sibi, ducunt, vel quia turpe putant parere minoribus, et quae imberbes didicere. Indignor quicquam.

Invisa fuisset quam nobis, quid nunc esset vetus. Aut quid haberet quod legeret tereretque viritim. Ut primum positis nugari graecia bellis coepit et in vitium fortuna labier aequa. Roscius egit.

COMITÉ PÉDAGOGIQUE

■ Nicole AGNIEL — VINCI PARK — Tél : 01 41 91 49 87
nagniel@vincipark.com

■ Pierre LABAUDINIERE — GTM Construction — Tél : 01 41 91 41 87
plabaudiniere@gtm-construction.com

■ ????? Nedjar — FREYSSINET — Tél : 01 46 01 84 11
??? vgillot@freyssinet.com

■ Jacques GIFFARD — SOGEA — Tél : 01 47 16 40 69
jgiffard@sogea.com

■ Hugues LEVESQUE — VINCI Energies — Tél : 02 43 77 76 90
hlevesque@vinci-energies.com

■ Jean-Patrick BOCQUILLON — Académie VINCI Energies — Tél : 01 30 86 70 08
jpbocquillon@vinci-energies.com

■ Guy THULEAU — EUROVIA — Tél : 01 47 16 47 43
gthuleau@eurovia.com

■ Denis DIDIERLAURENT — VINCI — Tél : 01 47 16 33 81
ddidierlaurent@vinci.com

FORMATEURS – INTERVENANTS

■ François LEPROUST — ALTARIS — Tél : 01 39 22 64 16
fleproust@altaris.fr

■ Guy ROBIN — FORM'ACHATS

■ Lionel LINGER — VINCI CONSTRUCTION GRANDS PROJETS — Tél : 01 47 16 32 66
llinger@vinci-construction.com

■ François CUSSIGH — GTM CONSTRUCTION — Tél : 01 41 91 45 72
fcussigh@gtm-construction.com

■ Mirenda PAGET — VINCI — Tél : 01 47 16 46 50
mpaget@vinci.com

• Directeur de la publication : Denis Didierlaurent
• Rédaction : Denis Didierlaurent, Mirenda Paget, Sébastien Rivet.
• Direction artistique : Véronique Laget
• Réalisation : Com 3000 / Tél : 01 45 26 59 74
Imprimé en France - Mars 2004

Un programme conçu et réalisé par et pour :

VINCI Construction

- SOGEA Construction
- GTM Construction
- Freyssinet
- VINCI Construction Grands Projets
- VINCI Construction Filiales Internationales
- SOGEA SATOM

VINCI Concessions

- Cofiroute
- VINCI Park
- VINCI Airports

VINCI Energie

VINCI Routes

www.vinci.net

VINCI